



Финансовые результаты

2015 год



Краткий обзор

Российская
продуктовая
розничная сеть

№1

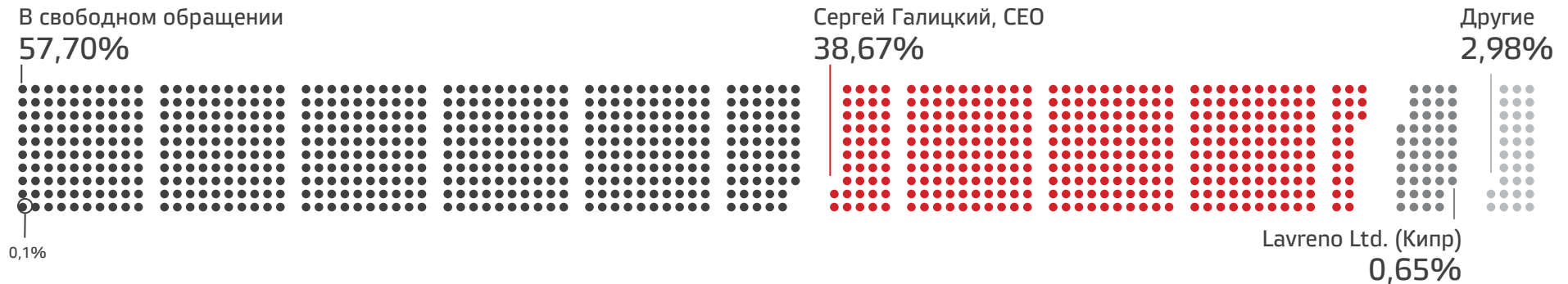
по выручке
и количеству
магазинов



Мультиформатная модель развития,
включающая магазины у дома,
гипермаркеты, магазины «Магнит Семейный»,
а также магазины дрогери



Структура акционеров по состоянию на 31.12.2015



По состоянию на 31.12.2015 г.
Источник: Компания, Thomson Reuters,
аудированная отчетность по МСФО за 2015

Ключевые показатели



Выручка за 2015 г.
₽ 951 млрд.

Выручка за 2015 г.

Рост выручки год к году
24,5%

Рост выручки год к году

Маржа чистой прибыли

6,21%

Маржа EBITDA

10,94%

Чистый долг / LTM EBITDA

0,9

Прогноз на 2016 год

Новые магазины



900-950 Магазинов у дома



80 Гипермаркетов



1200 Магазинов дрогери

Капитальные затраты

65-70 млрд. руб.

Стратегия

Рост



Мультиформатный органический рост магазинов



Географический охват



Плотность расположения магазинов

Цена-Качество



Низкие цены



Высокое качество



Ассортимент

Эффективность



Управление затратами

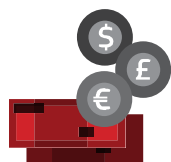


Вертикальная интеграция



Централизация

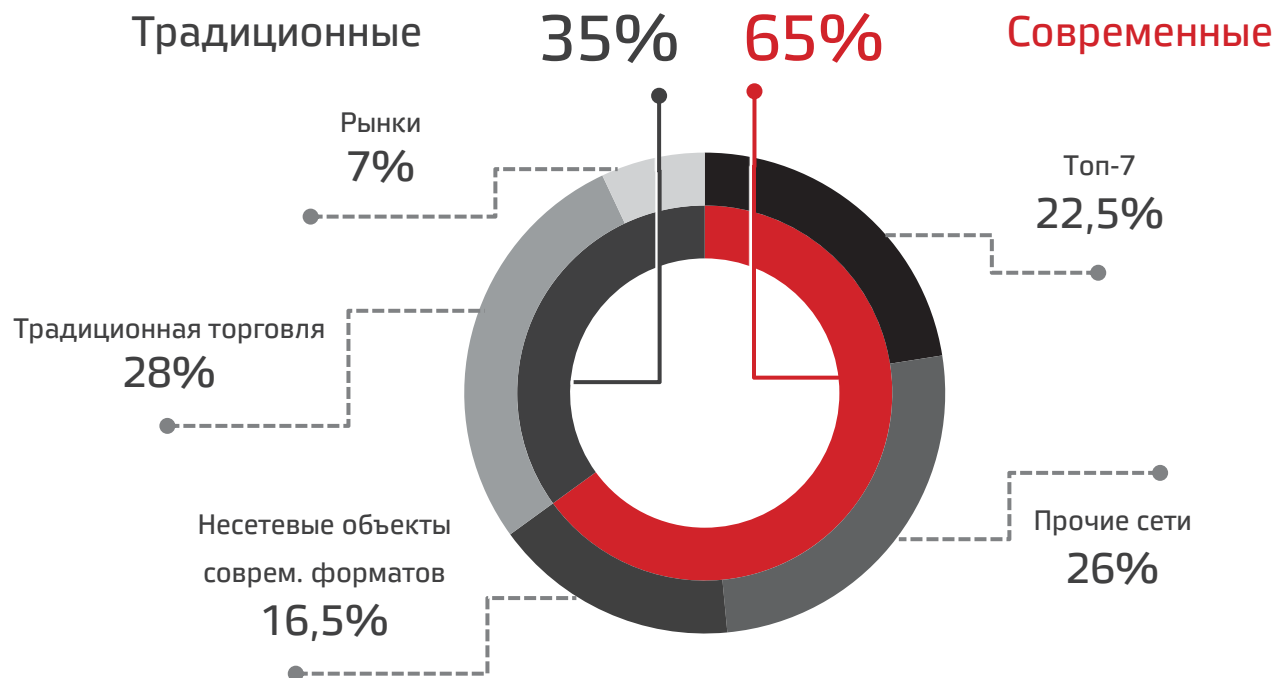
Российский рынок розничной торговли



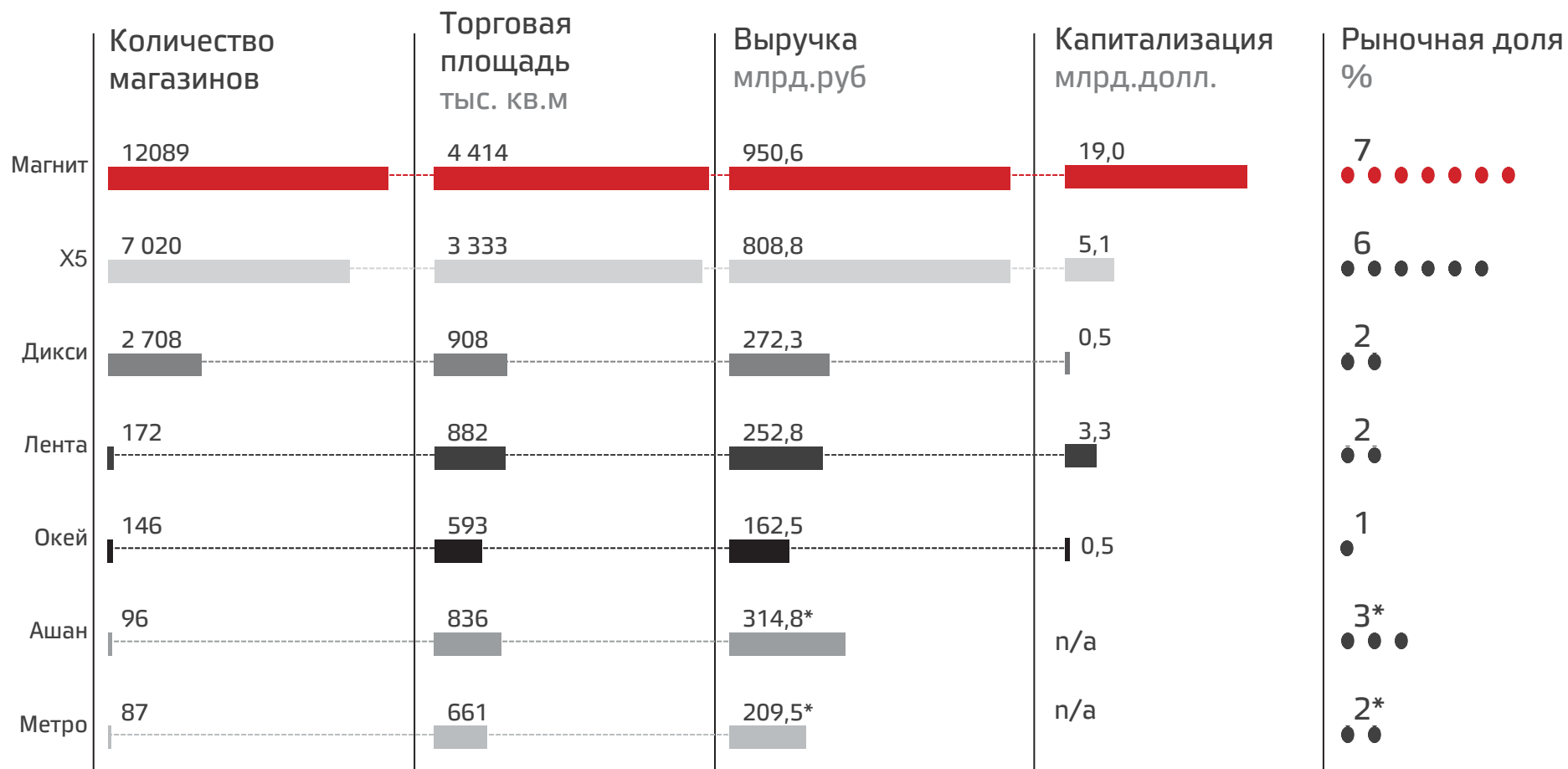
311 млрд. долл.
Объем рынка за 2015 год

65 %
Доля современных форматов розничной торговли

Структура рынка по форматам



Магнит и компании-аналоги



* Источник: по состоянию на 31.12.2014 г.; данные компаний, Инфолайн, Thomson Reuters, расчеты Магнита

География сети

2 361

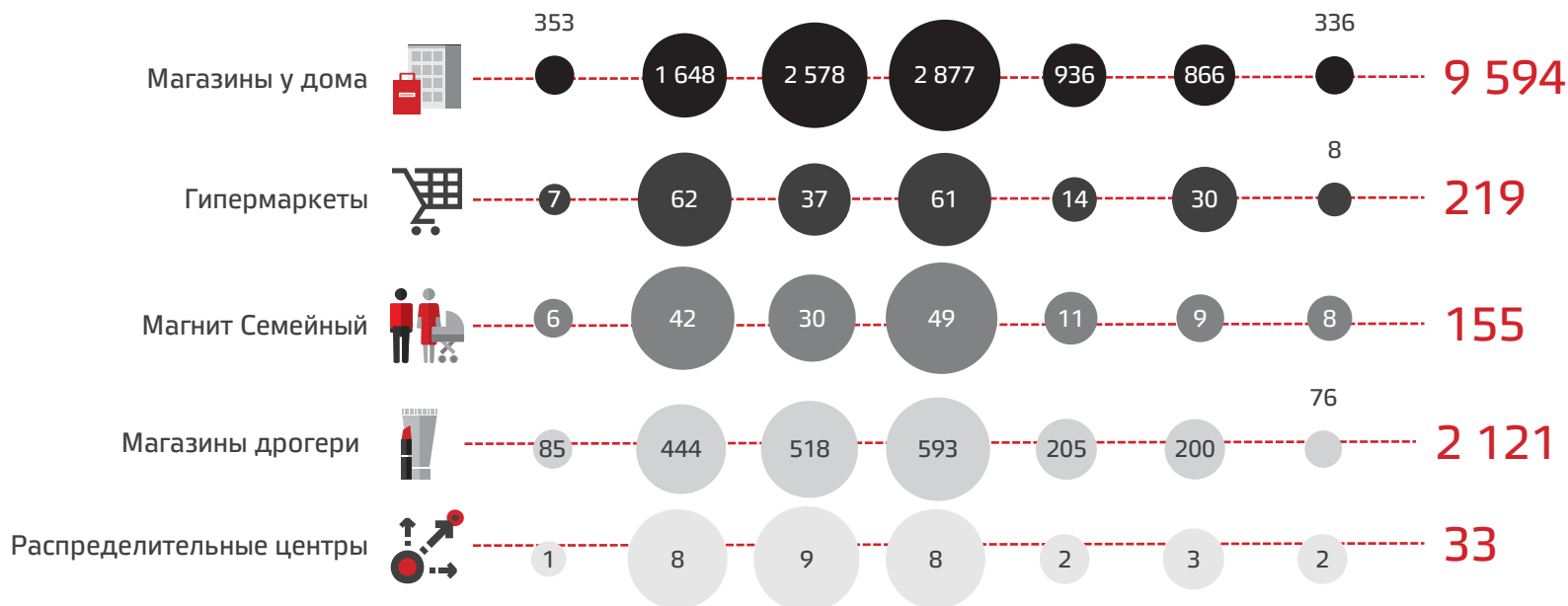
Населенный пункт

7

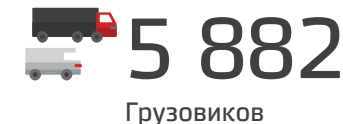
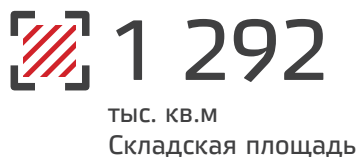
федеральных округов



Северо-Кавказский Южный Центральный Северо-Уральский Приволжский Западный Сибирский



Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9



3763

Приволжский ●●●●●●●●●● 8



3101

Южный ●●●●●●●●●● 8



2396

Уральский ●●●● 3



1428

Северо-Кавказский ●● 1



366

Северо-Западный ●●● 2



669

Сибирский ●●● 2



366

Уровень централизации

%

■ 2015 г. ■ Цель

Магазины у дома

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком



Гипермаркеты

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком

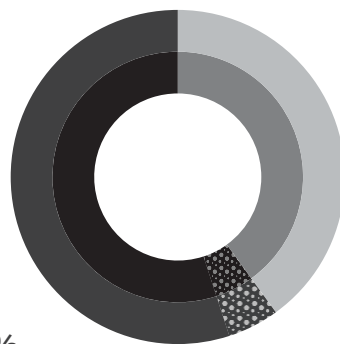


Поставщики

5 800 Внутренние поставщики

1 200

Федеральные поставщики



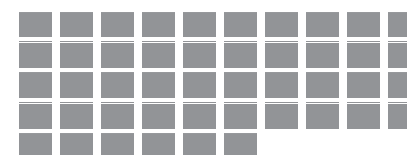
55%

45%

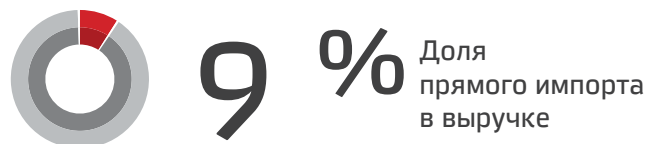
Ассортимент

4 600

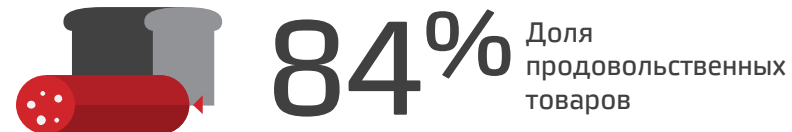
Местные поставщики



Прямой импорт

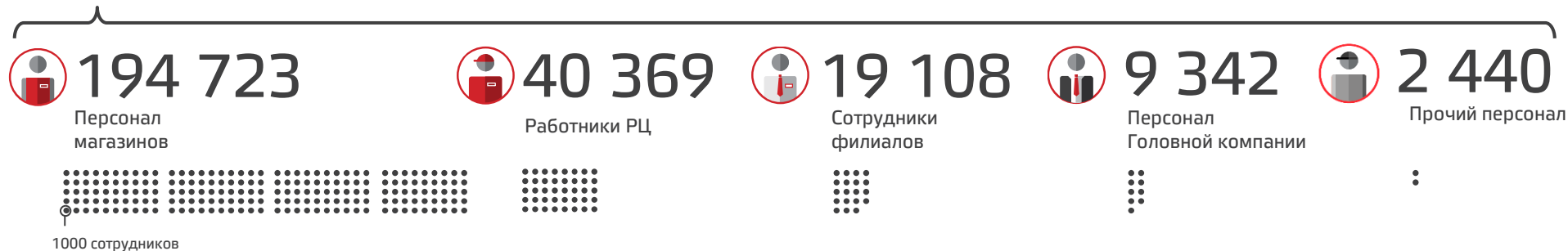


Частная марка



Персонал

 **265 982** Сотрудников



 **₽ 29 636** Среднемесячная заработная плата

 **5%** Рост заработной платы

Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2015 г.

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

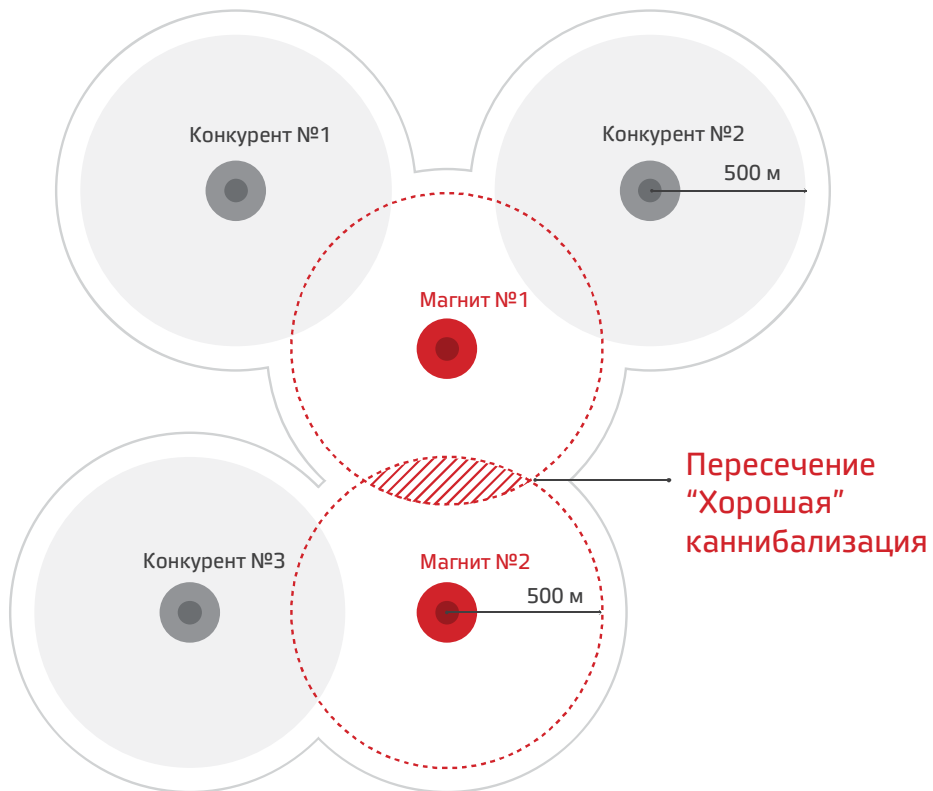


Надежность



Атмосфера

Область пересечения продаж



5 000
(1 500–1 600 семей)

человек —
минимальное
население



₽4 000-9 500

Ежемесячный
семейный
бюджет
на продукты
питания



43-45 %

Доля продуктов
питания
в семейном
бюжете



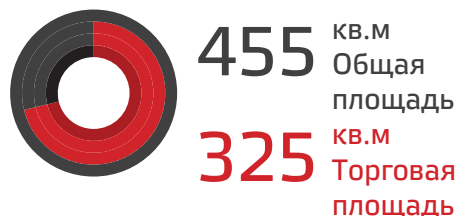
Магазин у дома



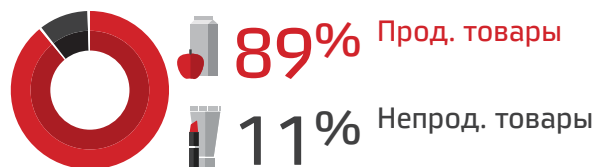
Магазин у дома

Описание формата

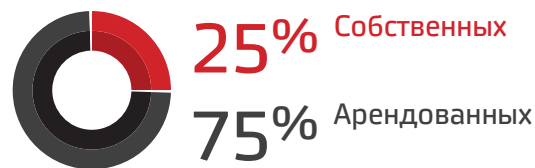
Площадь магазина



Доля в обороте



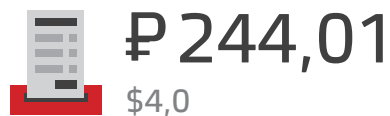
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2015 г.

Ключевые операционные показатели

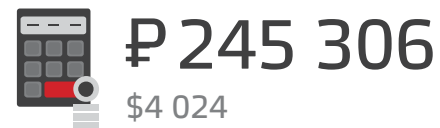
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



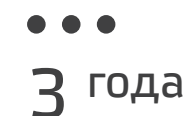
LFL 12M 2015 – 12M 2014, %



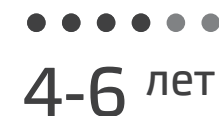
Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



Стоимость нового магазина на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность 35-105

Аренда 10-19

Достижение зрелости





Гипермаркет



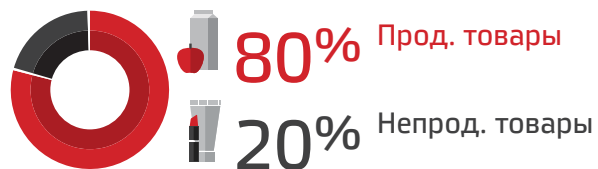
Гипермаркет

Описание формата

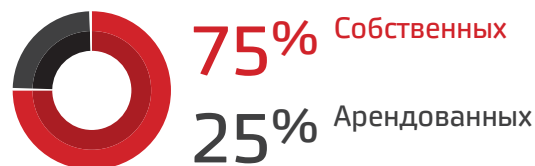
Площадь магазина



Доля в обороте



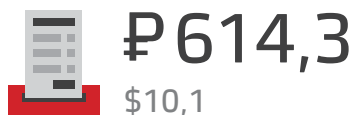
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2015 г.

Ключевые операционные показатели

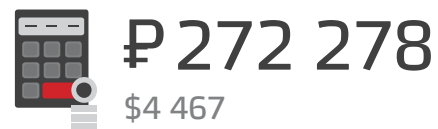
Средний чек



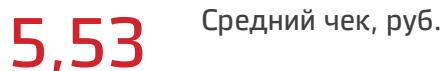
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M 2015 – 12M 2014, %



Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность 56-98

Аренда 31-41

Достижение зрелости



8-15 месяцев



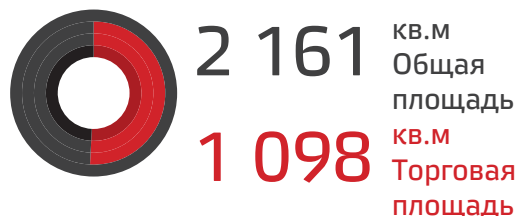
Магнит Семейный



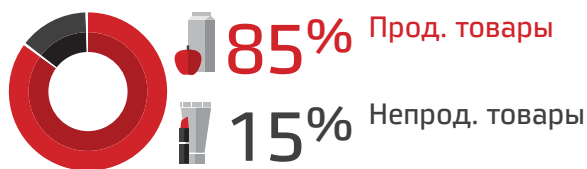
Магнит Семейный

Описание формата

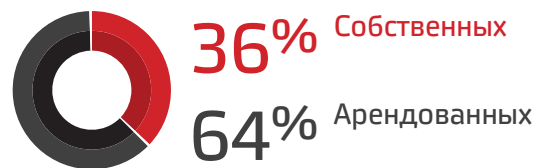
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

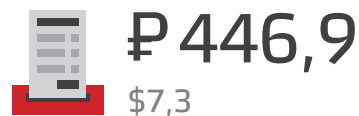


Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2015 г.

Ключевые

операционные показатели

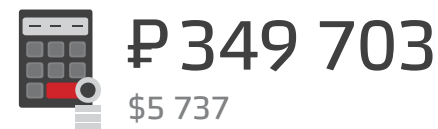
Средний чек



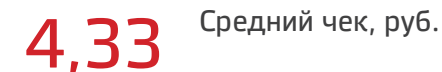
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M 2015 – 12M 2014, %



Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность 71-112

Аренда 31-54

Достижение зрелости





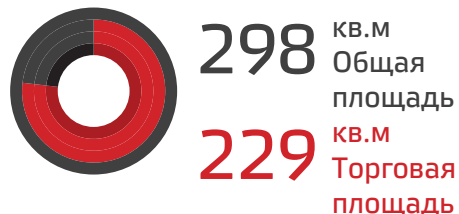
Магазин дрогери



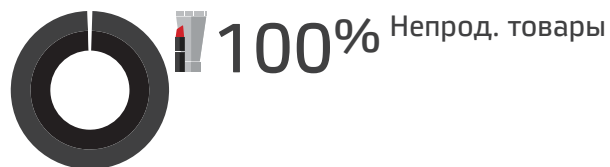
Магазин дрогери

Описание формата

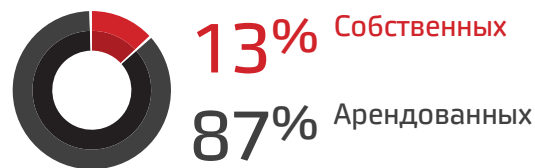
Площадь магазина



Доля в обороте



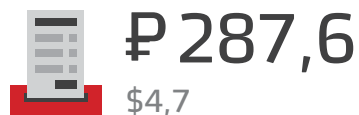
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

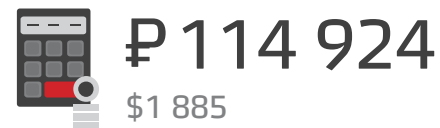
Средний чек



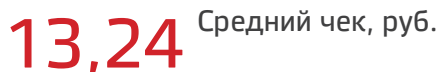
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



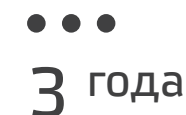
LFL 12M 2015 – 12M 2014, %



Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность 20-70

Аренда 9-16

Достижение зрелости



Описание форматов

Формат	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик Чеков/кв.м/день	Плотность продаж Выручка/кв.м./год	Ассортимент	LFL 12M 2015-12M 2014 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади, тыс. руб.	Достижение зрелости, месяцы
	● Общая ● Торговая				● Прод.товары ● Непрод.товары	● Ср. чек ● трафик/ Выручка	● Собственность ● Аренда			
Магазин у дома	● 455 ● 325	Р.244,01 \$4,0	2,8	Р.245 306 \$4 024	89% 11%	8,14 -0,79 7,29	25% 75%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	35 - 105 10 - 19	6
Гипермаркет	● 6 615 ● 2918*	Р.614,25 \$10,1	1,2	Р.272 278 \$4 467	80% 20%	5,53 -3,80 1,51	75% 25%	6-9	Собственность 56 - 98 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин дрогери	● 298 ● 229	Р.287,6 \$4,7	1,0	Р.114 924 \$1 885	100%	13,24 5,62 19,61	13% 87%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Магнит Семейный	● 2 161 ● 1 098	Р.446,9 \$7,3	2,0	Р.349 703 \$5 737	85% 15%	4,33 -3,55 0,62	36% 64%	6-9	Собственность 71 - 112 Аренда 31 - 54	8-15

Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2014	2015	2014 / 2015 Рост год к году
Чистая выручка	763,527.25	950,613.34	24.5%
Себестоимость реализации	(543,006.69)	(679,792.53)	25.2%
Валовая прибыль	220,520.56	270,820.81	22.8%
<i>Валовая маржа, %</i>	28.88%	28.49%	
SG&A	(134,169.75)	(167,420.12)	24.8%
Прочие доходы, нетто	(501.27)	483.77	-196.5%
EBITDA	85,909.67	103,972.94	21.0%
<i>Маржа EBITDA, %</i>	11.25%	10.94%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(17,609.67)	(21,116.73)	19.9%
EBIT	68,300.00	82,856.21	21.3%
Чистые финансовые расходы	(6,273.47)	(11,660.29)	85.9%
Прибыль до налогообложения	62,026.53	71,195.92	14.8%
Налоги	(14,340.69)	(12,134.72)	-15.4%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	23.12%	17.04%	
Чистая прибыль	47,685.84	59,061.20	23.9%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	6.25%	6.21%	

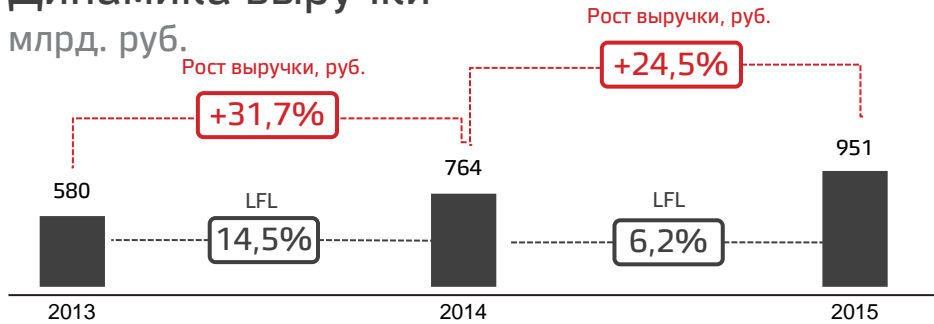
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2014-2015

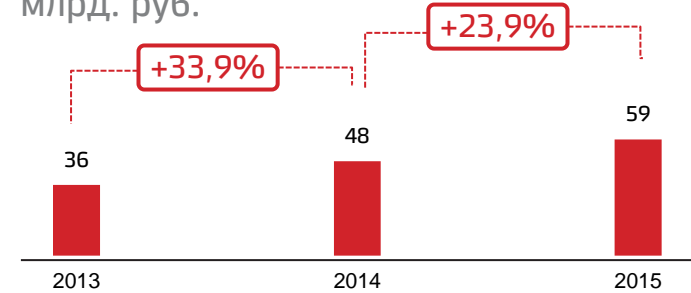
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки
млрд. руб.



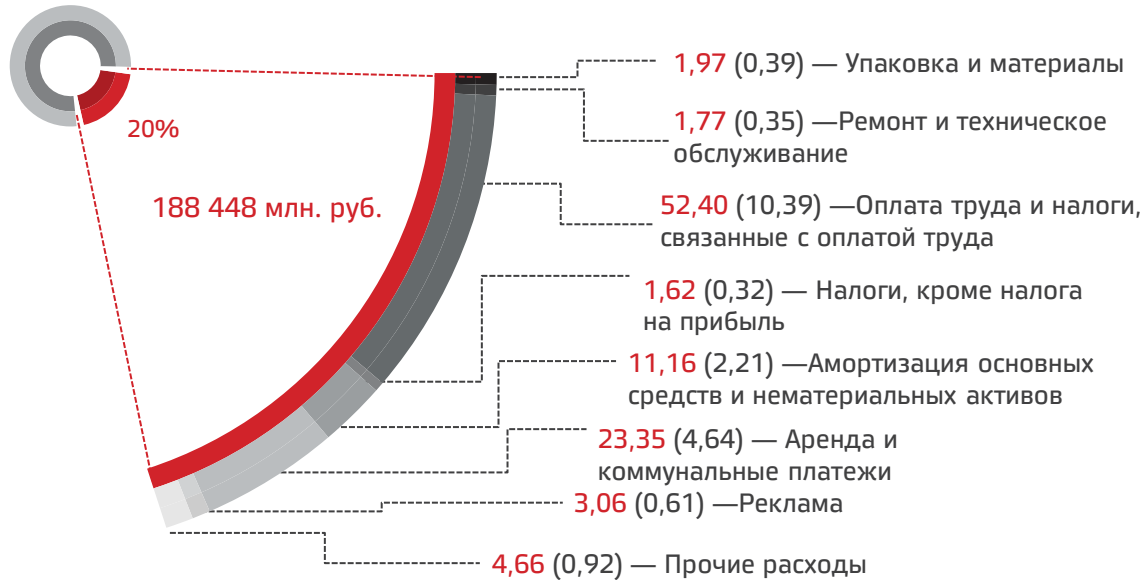
Динамика чистой прибыли
млрд. руб.



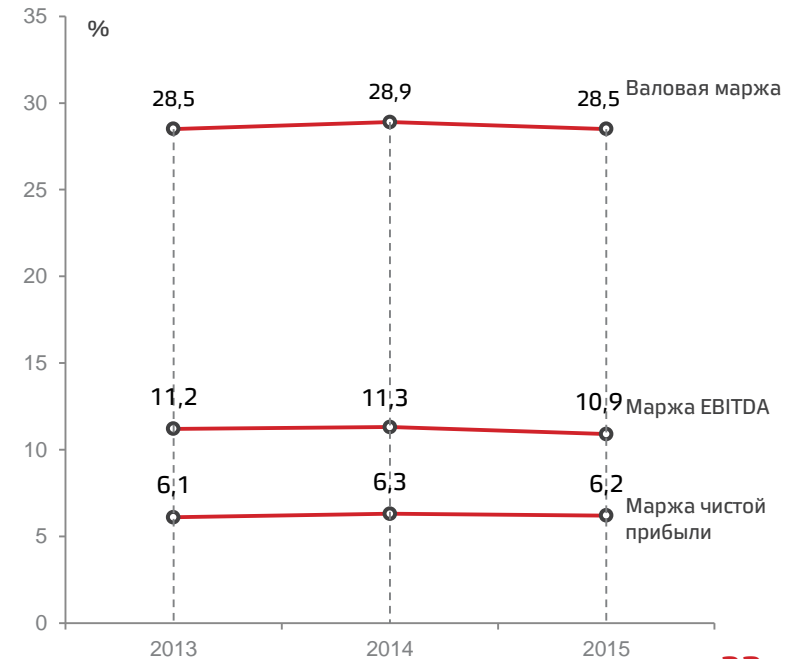
Структура SG&A

Выручка — 951 млрд. руб.

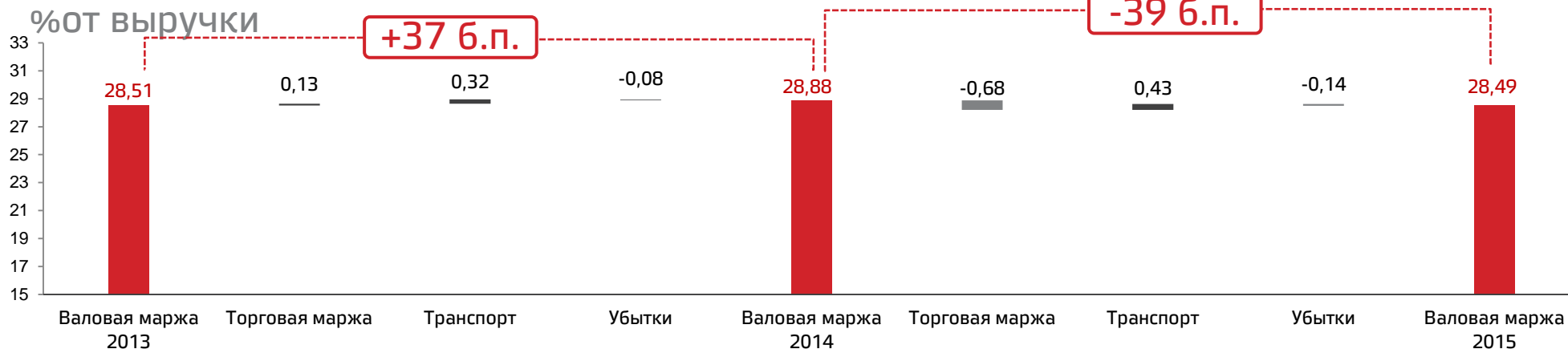
от SG&A, % от выручки, %



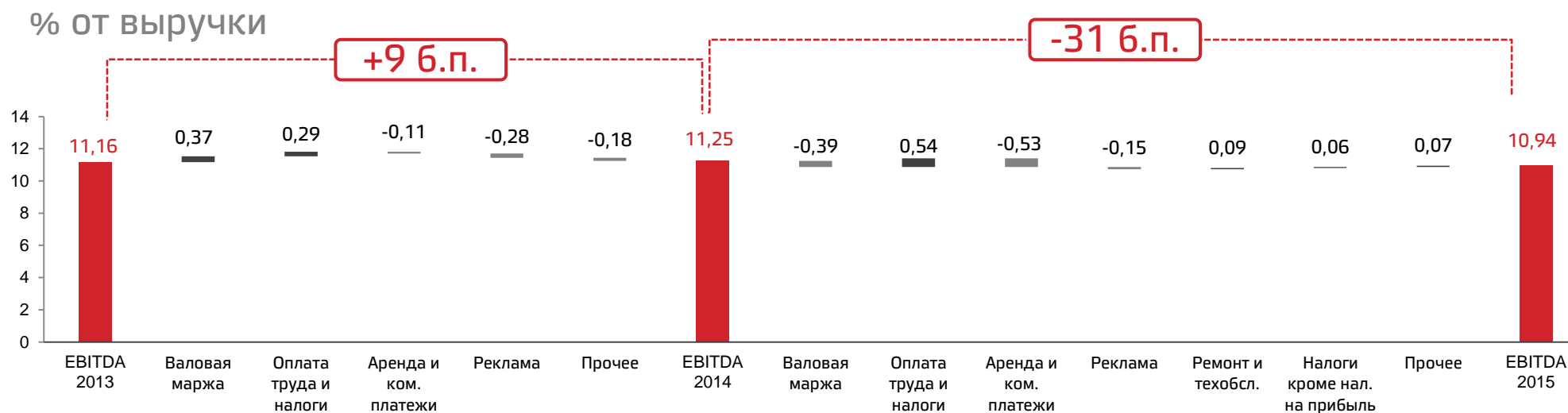
Динамика рентабельности



Мост валовой маржи

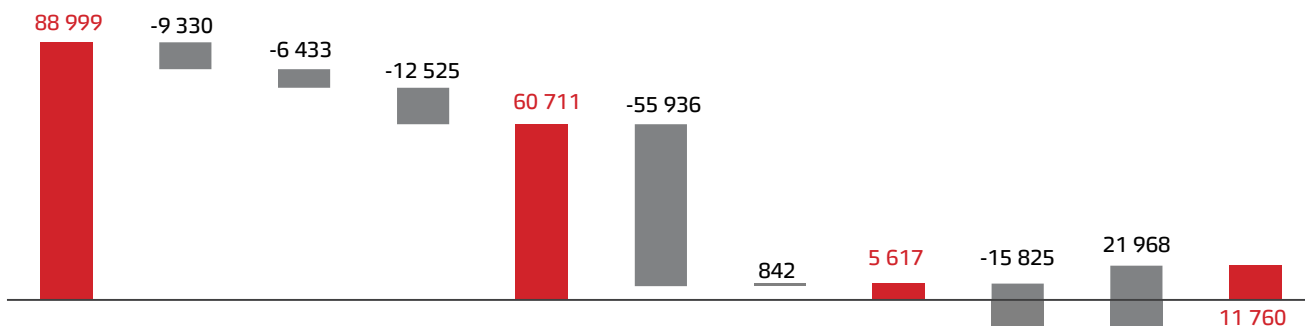


Мост маржи EBITDA

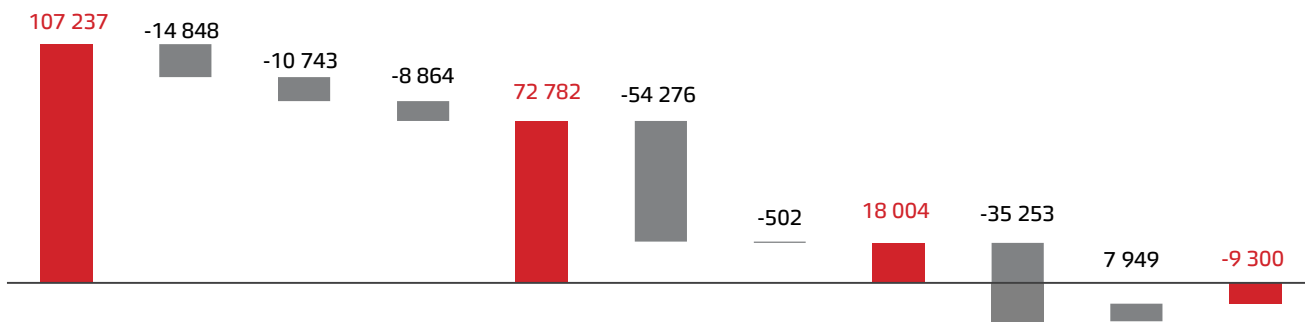


Свободный денежный поток

млн. руб.
2014



2015



Скорректир. EBITDA: Скорректирована на убыток от выбытия основных средств, резерв по сомнительной дебиторской задолженности, убыток по курсовым разницам, прибыль от выбытия дочерней компании

Изменения в рабочем капитале

Чистые проценты уплаченные

Уплаченные налоги

OCF

Сарех

Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти

FCF: Рассчитывается как прирост стоимости активов + отчисления по основным средствам за соответствующий период

Выплата дивидендов

Проч. денеж. потоки от финансовой д-ти: Не включает денежный поток от финансовой деятельности

CF

Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками **41 день**.

Оборачиваемость запасов **52 дня**

Рабочий капитал : **18 233 млн. руб.** по состоянию на 31.12.2015

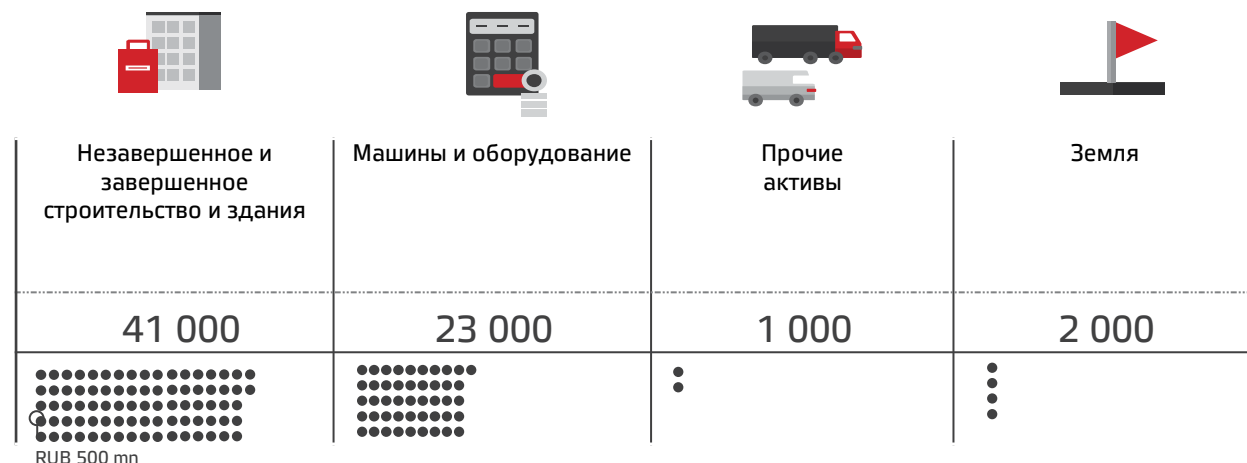
Баланс

МЛН. РУБ.	2013	2014	2015
АКТИВЫ			
Основные средства	195 158,25	232 968,80	265,995.94
Прочие внеоборотные активы	5 762,40	6 043,82	6,380.79
Денежные средства и их эквиваленты	5 931,13	17 691,54	8,390.90
Запасы	56 095,41	81 475,66	116,471.59
Торговая и прочая дебиторская задолженность	631,53	813,26	993.67
Авансы выданные	3 171,05	4 849,30	5,295.73
Налоги к возмещению	27,99	69,38	96.67
Краткосрочные финансовые активы	1 150,64	475,18	246.78
Расходы будущих периодов	252,15	242,53	320.91
Налог на прибыль к возмещению	–	131,86	–
ИТОГО АКТИВЫ	268 180,55	344 761,33	404,192.98
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	126 162,14	143 651,62	165,140.60
Долгосрочный долг	37 441,50	44 410,14	59,411.19
Прочие долгосрочные обязательства	8 462,32	10 617,70	12,998.59
Торговая и прочая кредиторская задолженность	48 170,71	66 794,61	88,372.22
Краткосрочный долг	36 319,76	51 256,67	44,817.12
Дивиденды к выплате	0,03	14 372,03	16,993.86
Прочие краткосрочные обязательства	11 624,09	13 658,56	16,459.40
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	268 180,55	344 761,33	404,192.98

Capex Analysis



2015 год(фактически) ¹
54 млрд. руб.



2016 год(приблизительно) ²
67 млрд. руб.

¹ Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2015

² Источник: расчеты Компании

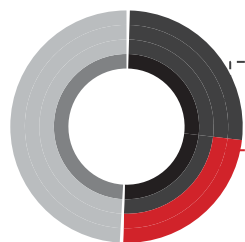
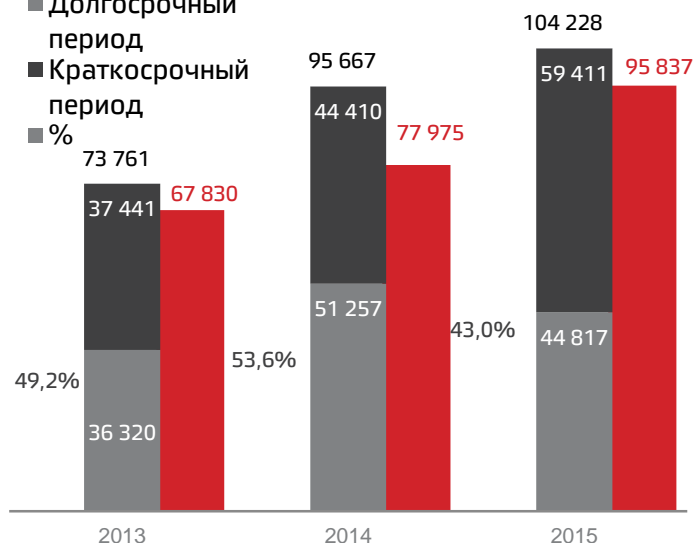
Долговая нагрузка

Динамика уровня долга

млн. руб.

■ Чистый долг

■ Долгосрочный период
■ Краткосрочный период
■ %

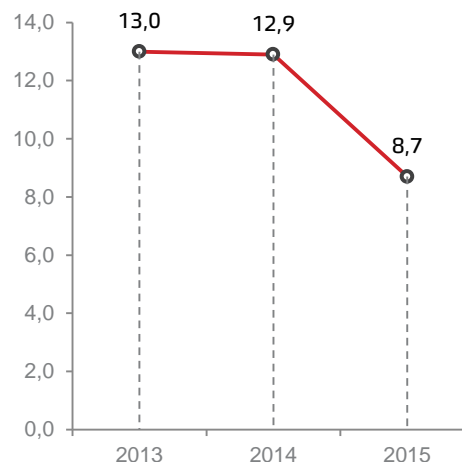


Долгосрочный долг составляет **57%**

Около **51%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Безупречная кредитная история Компании

Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA за последние 12М - **0,9**

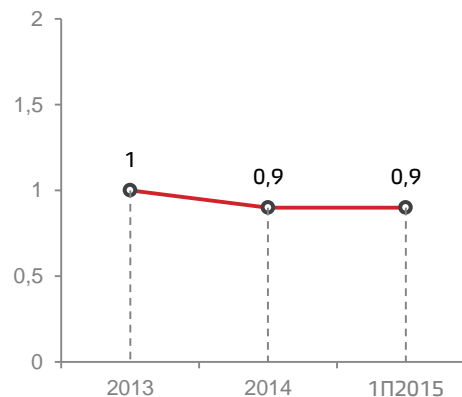


Отсутствие валютного риска: 100% долга номинировано в рублях, что соответствует валюте выручки

Незначительное изменение риска процентной ставки:

выплата процентов в основном осуществляется по фиксированным процентным ставкам

Чистый долг / EBITDA за последние 12М



Контактная информация

Тимоти Пост
Директор по работе с инвесторами

+7 (961) 511-7678
post@ir.magnit.com
<http://ir.magnit.com>

Россия, 350072, г. Краснодар,
ул. Солнечная, 15/2